

生命保険会社様

引受範囲適正化に向けた データ分析支援コンサルティング

支援期間： 3年
支援体制： 2人

クライアントの課題・背景

保険契約の引受範囲適正化に向けて、これまで
は、査定担当者が自身の経験をもとに仮説を立て、
改善対応を行っていました。

今後は、更なる引受範囲の適正化に向けて、担
当者の経験だけでなく、社内に蓄積された疾病
データ等を活用することで、**引受基準の見直し
が可能な疾患を、より精度高く発見できる**ので
はないかと考え、データ分析を取り入れること
を検討されている状況でした。

ご支援の概要

データの活用により、**仮説の精度向上**や、
**経験からでは気づけなかった仮説を見出
し、その実効性を検証**するため、以下の
データ分析を実施。

- 「**仮説立案**」に向けた、
「**仮説探索型アプローチ**」での
データ分析
- 「**仮説検証**」に向けた、
「**仮説検証型アプローチ**」での
データ分析

01. 分析対象の特定

- ✓ 見直しの候補となる疾患を発見するためには、申込をいただいたにもかかわらず契約に至らなかった際の事由を分析することが有効と考え、このケースに該当するお客様を分析対象に設定。

02. データ収集・分析基盤構築

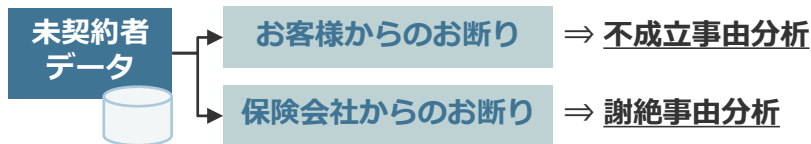
- ✓ 未契約となった事由（お客様起因、保険会社起因）について、社内には存在するデータの中から、顧客情報、加入条件等を収集し、分析基盤を構築。

03. 可視化・仮説立案

- ✓ 不成立率、謝絶率、申込者分布、各種統計量等を元に、契約に至らなかった事由を網羅的に分析。
- ✓ 分析の結果、謝絶事由については妥当性が証明された一方、不成立事由からは見直しの候補となる疾患を複数発見することができた。これらを査定経験者の知見と照らし合わせ、複数の仮説を立案。

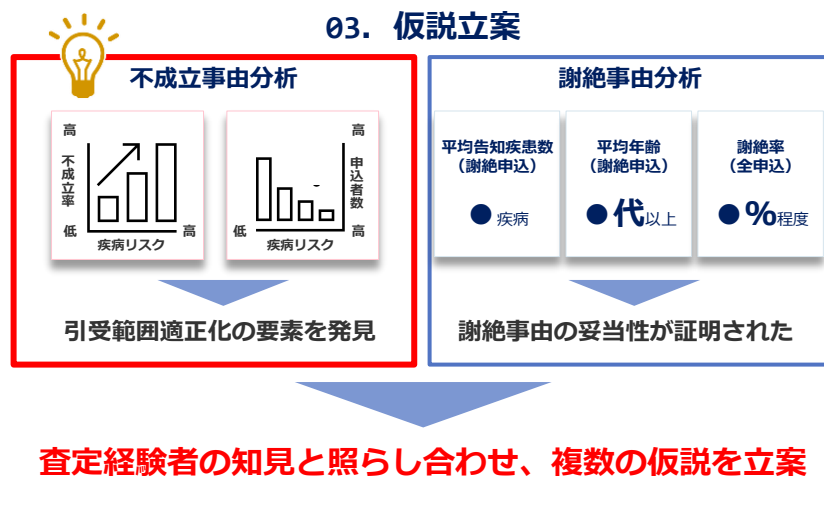
仮説探索型アプローチ

01. 分析対象の特定



02. データ収集・分析基盤構築

03. 仮説立案



- 経験値だけでは、仮説の精度の不安や、そもそも仮説が思いつかないこともあるため、データを用いた仮説立案により、新たな気づきを得ることができ、効果的な仮説を立てることができる。
- データ分析では、分析対象を抜け漏れなく分解し、それぞれに適切な分析手法を選択することで、正確な結果を導くことができる。

01. 検証観点の決定

- ✓ 仮説を実行した際の変化を検証するため、被保険者集団のリスクや収支、契約継続期間等の時系列での変化を検証の観点として設定。
- ✓ 保険契約は長期にわたるため、長期的なスパンで、発生する保険特有のイベントも考慮するなど、生命保険の特徴を踏まえた観点の設定が必要。

02. 仮説検証

- ✓ 各仮説について検証した結果、長期的には収支への影響は問題ないことや、被保険者集団全体としては健全な集団を形成できていることを確認。

03. 社内調整・施策実行

- ✓ データ分析により、多くの仮説が施策として有効であると立証できたが、実際の施策導入に向けては、査定プロセスへの影響や業務負荷等も考慮し、必要な社内調整を行ったうえで段階的に施策を実行。

仮説検証型アプローチ

01. 分析テーマの決定

1. 被保険者集団がリスク過多になっていないか
2. 保険料収入と保険金支払のバランスは悪化しないか
3. 保険契約の継続期間が悪化しないか . . . 等

02. 仮説検証

被保険者
集団

保険料

支払率

平均年齢

継続期間

より健全な被保険者集団を形成できていることが判明

- ・ 支払率の低下
- ・ 平均年齢の低下
- ・ 平均継続年数の増加

03. 社内調整施策実行

- 効果的なデータ分析を行うためには、その分析対象の特徴をとらえた分析観点の設定が重要となるため、データエンジニアリングのスキルだけでなく、対象業務に関する深い知識が重要。
- データ分析により導出された施策を実行する際には、その施策によって生じる様々な影響を考慮し、優先順位を立て、現実的に実行可能な計画を立てる必要がある。

01

データを活用した引受範囲の分析により、経験からだけでは気づけなかった、より多くの疾患の引受を実現。

02

引受範囲の適正化における、検討プロセスの効率化を実現。

03

データを用いて社内調整等を複数回行ったことで、社員のデータに対する姿勢に変化が生まれ、データドリブン経営の推進に貢献。